

1. Parece que finalmente Larry Ellison ha conseguido lo que quería. ¿Cómo ves la oposición del resto de accionistas? ¿crees que podrán aguantar hasta la próxima Junta de Accionistas la próxima primavera? ¿Y qué ocurrirá después, porque teniendo Oracle el 61% entiendo que puede eliminar la 'píldora envenenada'?

*El asunto viene a demostrar que una vez que sientes "el abrazo del oso", lo que debes hacer es relajarte y pensar qué es realmente lo mejor para tus accionistas, aquellos cuyo beneficio se supone debes defender. Si tu empresa puede generar mayor valor unida a otra que en solitario, debes vender. Lo que no debes hacer, si tu gestión no está obviamente maximizando el valor del accionista, es utilizar tácticas que destruyen valor para oponerte a una operación. Lo que PeopleSoft ha intentado hacer es equivalente a un capitán de barco que para evitar que le ataquen los piratas, decide abrir vías de agua en el propio casco de su barco, para así hacerlo menos atractivo. Ahora, la dirección de PeopleSoft deberá explicar, y posiblemente ante un juez, qué razones tuvo para oponerse a una operación con un precio de \$24 por acción, y que apoyaban el 60% del accionariado, y por qué razón tomó decisiones que perjudicaban el valor de la compañía.*

*La eliminación de una píldora envenenada no es una cuestión sencilla, porque depende de lo que hayas firmado con tus clientes. Si les has dicho que les retribuirás con el doble o más del dinero que pagaron si tu empresa es comprada por otra, eso es algo muy difícil de retrotraer. Los directivos arguyen que eran medidas necesarias para poder seguir vendiendo ante la amenaza de la compra, pero el argumento está un poco traído por los pelos. Es un tipo de medida muy impopular para todo el mundo, por su obvia connotación de destrucción de valor.*

2. Esta toma de control sobre PeopleSoft ¿cómo afecta a la propia PeopleSoft mientras no tenga el 100% (porque no puede integrar ambas compañías)? ¿Y cómo ves que puede beneficiar a Oracle?

*No soy un experto en legislación, pero tú puedes fusionar o integrar dos compañías siempre que tengas un acuerdo con la otra parte. Lo contrario haría muchas operaciones imposibles por la vía de la ofuscación. Lo que tiene que plantearse ahora Oracle es qué va a hacer con un conjunto poco organizado de compañías como el representado por PeopleSoft y los restos de J. D. Edwards, con tecnologías de por sí interesantes dentro del mercado de aplicaciones corporativas, pero con estructuras y filosofías muy diferentes. Ese tipo de fusiones son sumamente complejas, y más en el entorno de una compañía con la fuerte cultura y personalidad corporativa que Oracle tiene. En ese sentido, medidas como la reducción del papel de Larry Ellison y la subida de personas de línea más "moderada" o menos personalista resulta obviamente positiva. En España aún están todas las quinielas abiertas para la sucesión de Jorge Edelman, y parece un momento fantástico para la promoción de candidatos internos, que habiendo estado en el equipo de Jorge y teniendo un gran conocimiento de la compañía, puedan tener el pragmatismo y la visión integradora necesaria para alinear a personas de distintas culturas corporativas.*

*El beneficio para Oracle, una compañía que todos los analistas ven demasiado centrada en la base de datos, su producto estrella, viene de la expansión hacia líneas más sofisticadas, dentro de las aplicaciones corporativas. Las dos compañías, J. D. Edwards y PeopleSoft, eran compañías calificadas por Gartner como "interesantes" o "challengers", lo cual, a pesar del poco respeto que me merecen los análisis del "oráculo oficial de la industria", les convierte en buenas adquisiciones para alguien que necesita escalar en su gama de productos hacia aplicaciones cada vez más sofisticadas. La base de datos es un producto muy maduro en el que Oracle es un líder sólido, pero no puede utilizarla como motor de crecimiento. Por tanto, sus posibilidades son extenderse hacia el negocio de otros que "edifican sobre las piedras que Oracle pone", sean proveedores de aplicaciones o integradores de algún tipo. Hasta el momento, las incursiones de Oracle en el mercado de aplicaciones corporativas, aunque interesantes, han tenido acogidas más bien tibias por parte del mercado.*

3. ¿Cómo queda el mercado del software empresarial en este momento. ¿Quiénes quedan con capacidad para competir con Oracle a partir de ahora?

*Los sospechosos habituales: SAP, Microsoft, IBM, Salesforce... la variación no es sustancial. Ahora tendremos un competidor con fuentes de ingresos más equilibradas, posiblemente con algunas sinergias de desarrollo, y con un reto por delante: ofrecer valor al mundo PYME sin comoditizar o rebajar lo que ofrece al mercado de las grandes corporaciones. Algo que SAP, por ejemplo, está haciendo fantásticamente bien, y que exige el desarrollo de nuevos canales más adaptados a un tipo de empresa que no se habla con el mundo de la consultoría tradicional. Es más fácil imaginarse a un extraterrestre de color verde tomándose un café en un bar que a un socio de consultoría hablando con una PYME, han sido mundos divorciados toda su vida. Y ahora que las empresas de aplicaciones necesitan al mundo PYME, la pregunta es un poco quién va a adentrarse con más éxito en un terreno tan inexplorado como ese.*

4. ¿Crees que SAP o Microsoft deberá tomar alguna iniciativa, como comprar a alguna empresa (¿a quién podría ser?) para hacer frente a la nueva situación, porque en teoría tienen menos competidores y eso puede favorecerles, pero también son más fuertes?

*Es evidente que pueden hacerlo, pero yo dudo de la idoneidad. En un momento “caliente” y con rumores de operaciones por todas partes, lo que vas a conseguir es comprar más caro, y no necesariamente solucionar tus problemas. SAP puede parecer la más afectada por la operación, pero sin embargo se encuentra en una envidiable situación, con una creciente y exitosa entrada en el segmento de mercado PYME, un canal interesante de comercialización para el mismo, y un producto como Business One que parece estar teniendo muy buena acogida y brindando crecimientos muy superiores a los de MySAP. ¿Aliarse con Microsoft? No parece la mejor opción, porque Microsoft está precisamente intentando el camino contrario: escalar en sus aplicaciones corporativas como si tuviese que convencer al mercado de que quien hace el Windows puede también hacer cosas de otro tipo. SAP para Microsoft, en cambio, si parece una buena opción, y con el dinero que Microsoft tiene en caja, la operación sería similar a los parámetros de la de Oracle: otro abrazo de oso.*

5. ¿Y el cliente, cómo se va a ver afectado?

*El cliente verá un mercado más consolidado, pero notará pocos cambios. Las aplicaciones corporativas son un mercado bastante maduro, en el que el movimiento se ocurre con operaciones drásticas o en función de la moda que marque el “profeta” de turno. Pocos competidores están haciendo cosas muy nuevas, salvo tal vez Salesforce o SAS. Una consolidación implica que un competidor obtendrá una posición más sólida, pero tendrá que hacer un esfuerzo para desarrollar economías de aprendizaje con la asimilación de las compañías adquiridas, porque el simple hecho de poder decir “tenía un 6% de cuota y ahora tengo un 11%” no otorga en sí ninguna ventaja. Oracle es una gran compañía, y lo que la ha llevado a donde está es, entre otras cosas, su estrategia y su concepción del I+D. El balance entre la incorporación de las ideas nuevas que te vienen vía adquisición y el mantenimiento de una cultura cohesiva es algo difícil de conseguir, pero no imposible. Usando un símil de la Biología, para Oracle, la operación se traducirá en una oferta de productos más amplia para sus clientes, y una incorporación de “material genético” muy positiva, en el entorno de una cultura que, además, favorece la “expresión” de dicho material genético. Si hasta ahora a la cultura de Oracle se le podía criticar una cierta “falta de diversidad” – las culturas muy marcadas pueden actuar a veces como un freno a la expresión de variabilidad –, ahora tendrán la oportunidad de recibir un aporte de diversidad importante, y tendrán el reto de integrarla adecuadamente con la suya.*